

*Cooperación entre empresas
y productores, la clave del éxito*

Alianza de fruticultura en el Mercosur

Roberto Gregori
Fruiorte - Frutas do Nordeste
(Traducción: Mónica Fernández)



La economía mundial en este final de siglo viene caracterizada por la formación de bloques económicos como sistema para reactivar la creciente globalización del mercado.

América del Sur ha vivido una sucesión de tratados comerciales en las últimas décadas, pero solamente la alianza del Mercosur ha venido acompañada de la fuerza necesaria para resistir al tiempo. El grado de importancia dado al Mercosur refleja una necesidad económica para hacer frente a otros bloques como la Unión Europea, el NAFTA, etc.

Entretanto, un encuentro realizado en Sao Paulo en el mes de septiembre con la participación de empresarios del Mercosur, mostró el nivel de desinformación que éstos tienen de sus países vecinos.

Muchas veces el conocimiento que se tiene de los mercados europeo y norteamericano es mayor que el de mercados próximos, a pesar de que el nivel de interdependencia comercial entre los países del Mercosur es realmente significativo.

En esta fusión del sistema agrícola, la fruticultura en especial, no estará libre de traumas y ajustes.

Siempre cuando se produce una fusión entre dos o más interesados es natural que se aprovechen los puntos positivos de cada parte implicada, dejando así los puntos negativos a un lado.

Traducido esto al universo de la agricultura, significa que las empresas con mejor capacidad administrativa y mercadológica tendrán capacidad para sobrevivir, mientras que aquellas que se mantuvieron en el mismo patamar de los últimos años, tendrán sus días contados.

Una manera de resolver este impás será la adopción de alianzas de sociedades o de parcelas comerciales, diri-

giendo la transferencia de experiencias y tecnologías a los nuevos compañeros.

La estrategia más sabia a adoptar sería la unión de fuerzas para competir en los mercados más allá de las fronteras de los países del Mercosur, evitando así la competencia interna destructiva.

En las mismas fronteras del Mercosur y de América latina esta sinergia de fuerzas traerá enormes beneficios para ambos lados. Con la recuperación económica de países como Chile y Brasil, el poder de compra de la población aumentó considerablemente, permitiendo acceso a productos que antes eran considerados superfluos como frutas y productos hortícolas de calidad.

Es necesario pues, intentar combatir el intenso desafío que la unión de los países suramericanos traerá. Por ejemplo: los productores chilenos de frutas, que antes contaban en su mercado doméstico con 13.200.000 consumidores, con la admisión de su país en el Mercosur pasan a actuar en un mercado «interno» de 204.000.000 habitantes, con costumbres y características regionales propias.

Por otro lado, los productores de los otros cuatro países pasan a contar con la concurrencia de alto nivel de la profesionalidad comercial de los fruticultores chilenos, teniendo que adaptarse rápidamente a esta nueva realidad presente en el mercado.

Asimismo, tal como aconteció en el proceso de la Unión Europea, serán vencedores del proceso de la alianza del Mercosur aquellos empresarios que, en vez de lamentarse de la com-

petencia interna, procuren establecer acuerdos de cooperación para su fortalecimiento y crecimiento comercial.

● ***El tratado del Mercosur
va a suponer nuevos
desafíos comerciales
para los productores
hortofrutícolas
de los cinco países
implicados: Argentina,
Chile, Brasil, Uruguay
y Paraguay.
Aquellos empresarios
que establezcan
acuerdos de cooperación
con los productores en vez
de lamentarse
de la competencia interna,
conseguirán fortalecer su
crecimiento comercial*** ●

● ● ●